

READY FOR THE
**NEXT BIG
MOMENTUM**

NLIST



Disclaimer

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주) 엔비티(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 ‘자본시장과 금융투자업에 관한 법률’에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다. 본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로는 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사의 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.(과실 및 기타의 경우 포함)

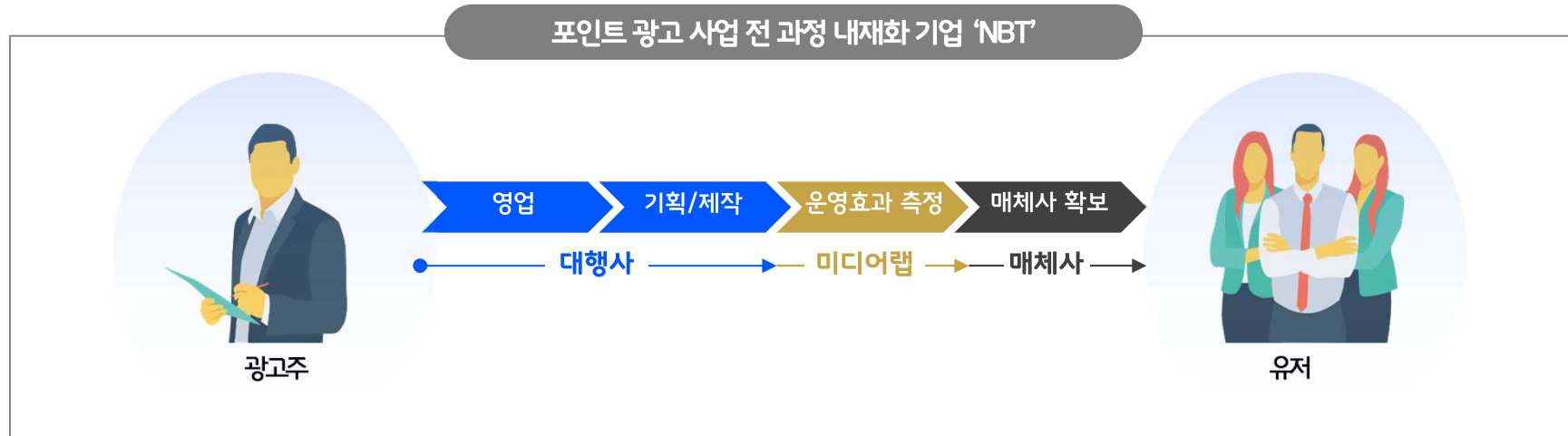
본 문서는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 문서의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

Overview 엔비티(NBT) ?		... p. 04
I. 하이라이트	1. 성장성	... p. 06
	2. 수익성	... p. 07
	3. 시장성	... p. 08
	4. 추가 모멘텀	... p. 10
II. 회사소개	1. 일반개요	... p. 12
	2. 사업영역	... p. 13
	3. 매출 구조	... p. 14
	4. 경쟁력 요소	... p. 15
	5. 제휴 네트워크	... p. 16
III. 경영실적	1. 실적 성과	... p. 18
	2. 플랫폼별 실적 분석	... p. 19
	3. 요약 재무제표	... p. 20
	4. 실적 전망	... p. 21
IV. 참고자료	1. 연혁	... p. 23
	2. 주력 플랫폼 현황	... p. 24

Overview | 엔비티(NBT) ?

국내 포인트 플랫폼 업계 No.1 ... 플랫폼 자체 보유, 사업 전 부문 내재화

B2C 플랫폼 '캐시슬라이드' 안정적 캐시카우 역할 ... B2B 전환 '애디슨' 오픈월 신사업 성장 ↑
 제휴사 성장은 B2C→광고비 매출 증대, B2B→수익 세어로 대형 매체 중심 동반성장형 사업 모델



최고 수준의 세일즈 네트워크	검증된 시장 레퍼런스	국내 Top5 광고매출
자체 운영 플랫폼 MAU 약 1천만	누적 거래 광고주 약 2,000개 社	누적 취급 광고상품 종류 약 30종
누적 거래 대행사 약 800개 社	연간 광고캠페인 수 약 3,000건	누적 광고 매출액 약 5,000억원

I. 하이라이트

1. 성장성
2. 수익성
3. 시장성
4. 추가 모멘텀

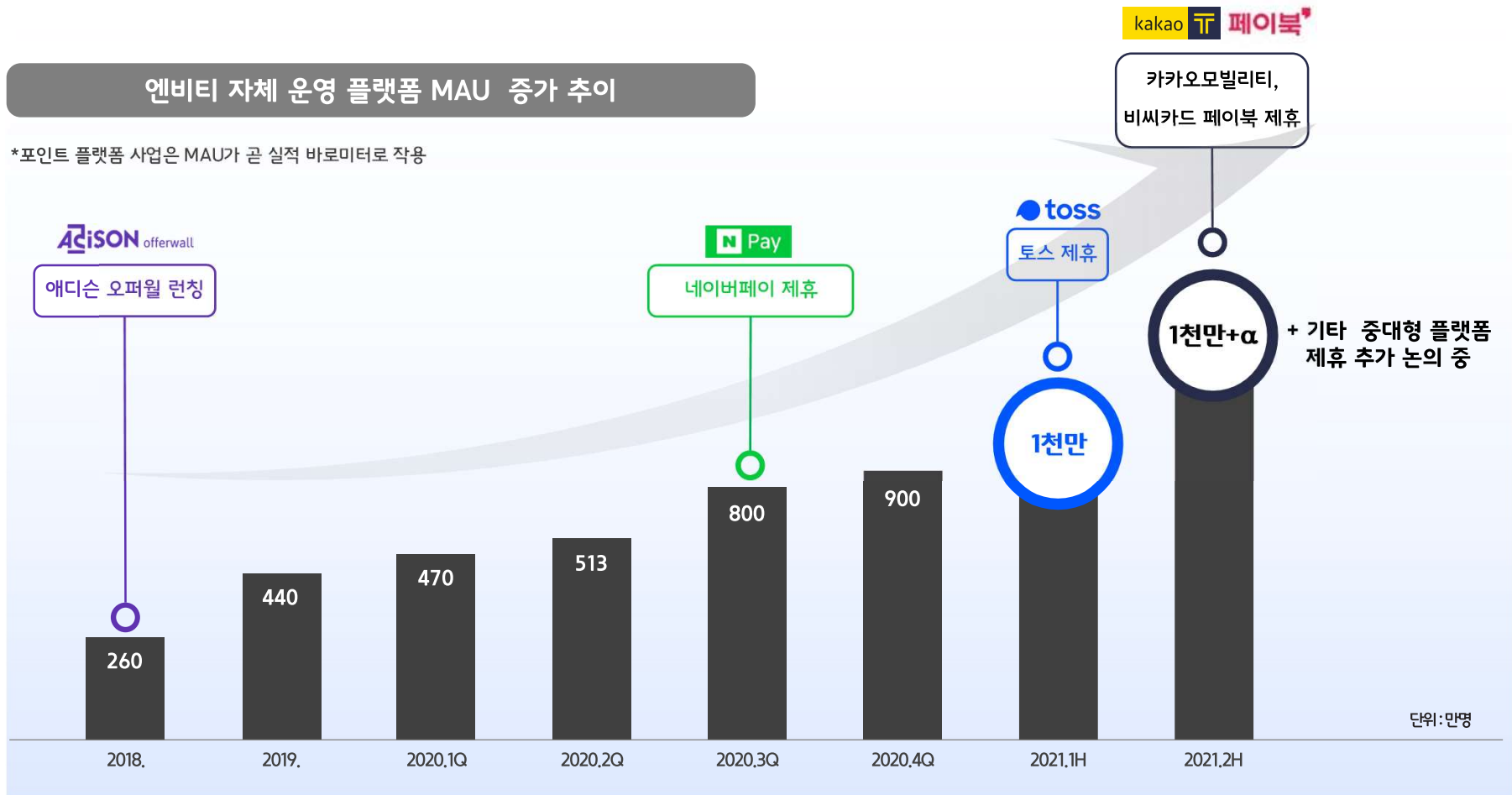


오피월 B2B 사업 성장세 가속화 ... 자체 플랫폼 총 1천만 MAU 돌파

'21년 매출 828억원 전년비 87% ↑, 영업이익 33억원 흑자전환 ... 매 분기 최대 실적 랠리
네이버페이·웹툰, 카카오모빌리티, 토스 등 Top 매체사 제휴 확대 ... 실적 성장세 가속도

엔비티 자체 운영 플랫폼 MAU 증가 추이

*포인트 플랫폼 사업은 MAU가 곧 실적 바로미터로 작용



2. 수익성

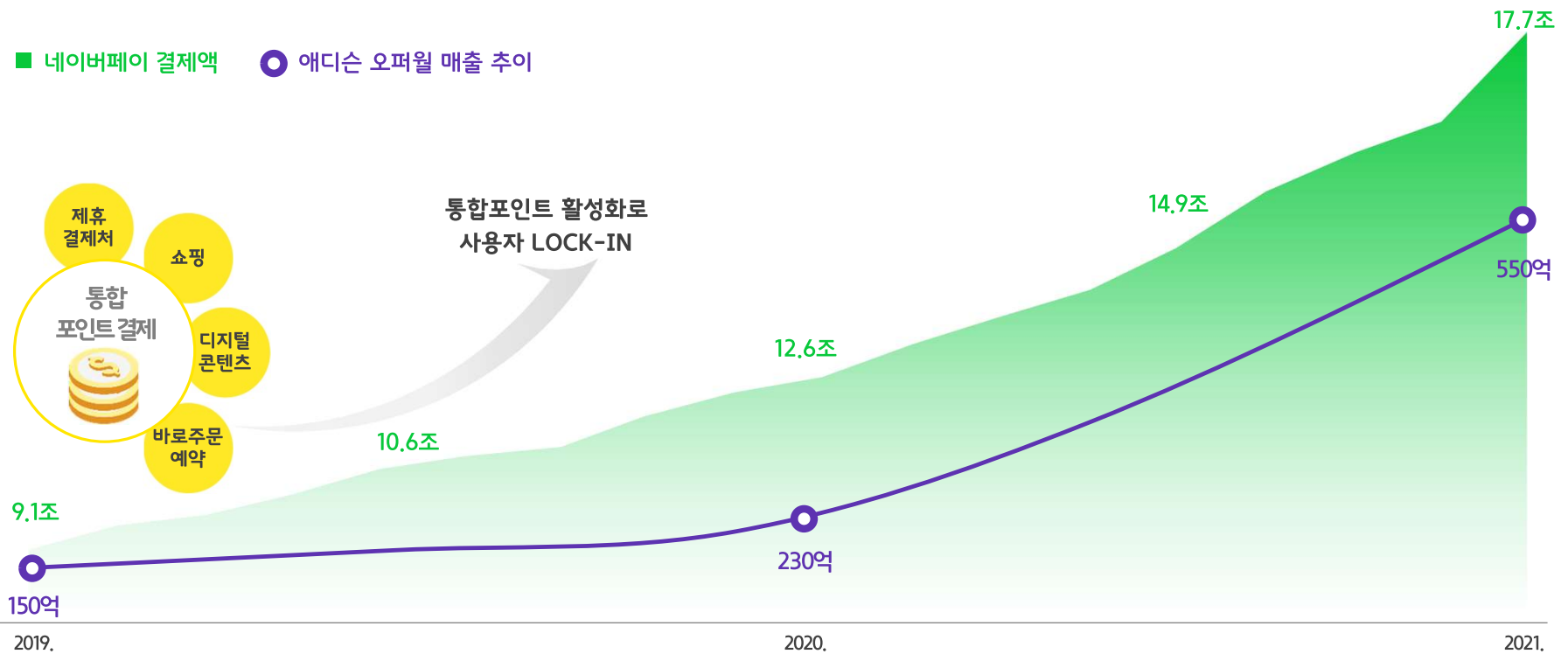
I. 하이라이트

제휴사 동반성장 수익 모델 ... 자체 플랫폼 보유 강점으로 이익률 지속 개선

제휴사 성장에 이익 증대, '동반성장형' 사업 모델 ... 네이버, 카카오 등 업종별 대형 매체 제휴 확대
 자체 플랫폼 운영 강점 ... 제휴사 유치 초기 일시 비용 투입 후 안정적 수익 창출, 실적 성장 지속

'에디슨' 오퍼월 제휴사 매출 상승 상관관계

[단위 : 원]



3. 시장성 (1)

I. 하이라이트

금융, 쇼핑, 콘텐츠 등 제휴 업종 제한 無 ... 국내 잠재시장 수요 '∞'

'21년 국내 포인트 시장 추정 규모 24조원 ... 웹툰, 페이 등 포인트 생활권 성장 가속도
토스, 카카오모빌리티 등 제휴 업종 확대 ... 리워드 마케팅, 업종 제한 없어 잠재수요 多

국내 포인트 잠재 시장



해외 기업 사례 | 라쿠텐

라쿠텐 전체 가입 ID 1.05억개 중
2개 이상의 라쿠텐 포인트 서비스 이용자 수
7,455만명

- 라쿠텐 시가총액 | 18조 원
- 라쿠텐 슈퍼포인트 플랫폼 가치 | 70조 원
- * 쇼핑, 콘텐츠, 여행, 통신 등 생활문화 전 부문 적용



Rakuten

Mobile

Rakuten TV

Rakuten Card

Rakuten Travel

Rakuten BEAUTY

3. 시장성 (2)

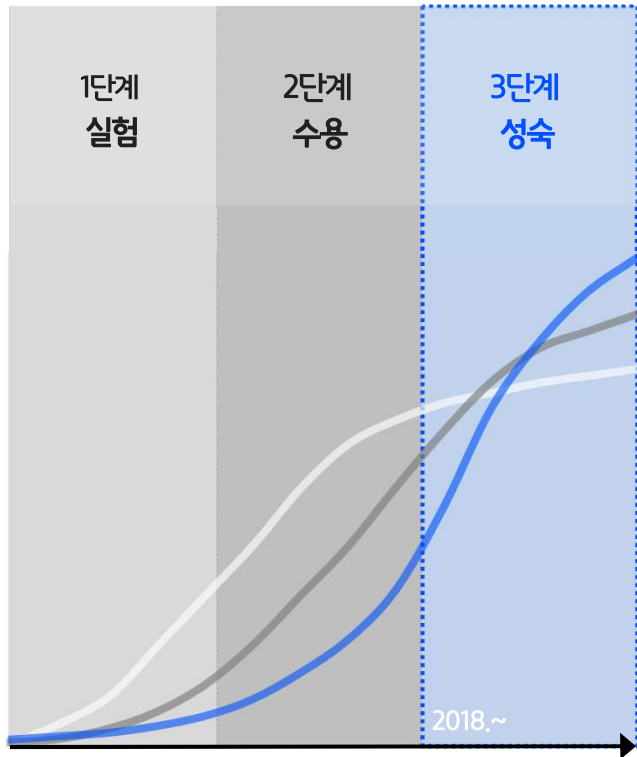
I. 하이라이트

성숙기 접어든 모바일 시장 ... 포인트 플랫폼, 수익화 사업으로 부각

신규 유저 유입 한계, 기존 유저 참여 높이고 수익 강화 ... 포인트 시스템으로 '소비자 락인 효과' 유도
 높은 잠재수요에 대형 플랫폼 사업자 네이버, 카카오, 구글 등 국내외 선도 사업자 포인트 시스템 도입 ↑

모바일 시장의 성숙도 모델

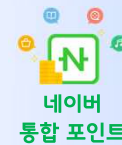
*자료: App Annie



— 앱다운로드 — 앱사용량 — 수익

대표 사례

NAVER

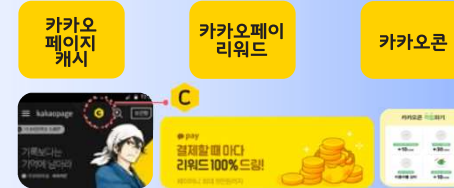


제휴 결제처 기반 쇼핑, 주문/예약, 디지털 콘텐츠 소비 가능한 네이버 통합 포인트 운영

기존유저 충성도 ↑

kakao

카카오페이지 '오늘의 캐시 오퍼월', 카카오페이 리워드, 카카오콘 등 운영



유저 락인

Google Play

적립/혜택 확대형 포인트 등급제 운영



포인트 수익화

4. 추가 모멘텀

I. 하이라이트

‘수익률 제고’ 커머스 사업 진출 초읽기 ... 해외 사업 투자 성과도 가시화

자체 플랫폼 월 순수 이용자 수 1천만 명 상회 ... 커머스 분야 등 유저 기반 고수익 사업 확장
 中 쿠팡아 지분 매각, 수익률 50% 상회 ... 네이버 '스노우차이나' 3% 지분 보유, 협업 지속

포인트 쇼핑 사업



해외사업 투자 성과



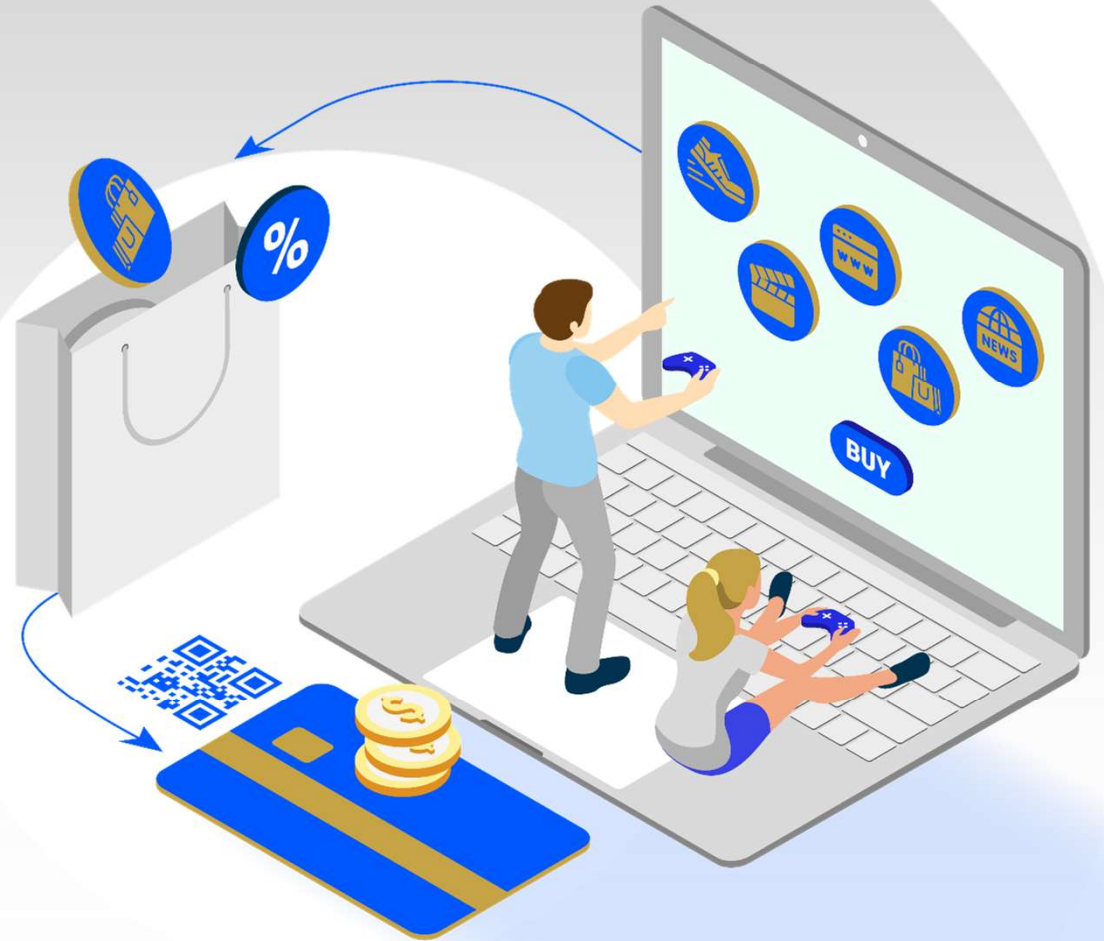
네이버 스노우 중국법인
 ‘스노우 차이나’
지분 3% 보유
 現 현지 사업 파트너

中 모바일 포인트 광고 사업 법인
 ‘쿠하’ 360만\$ 규모 지분 투자
 (2014.)

총 매각 대금 544만\$
 원금 대비 수익률 50% ↑
 매각 (2021.)

II. 회사 소개

1. 일반개요
2. 사업영역
3. 매출 구조
4. 경쟁력 요소
5. 제휴 네트워크



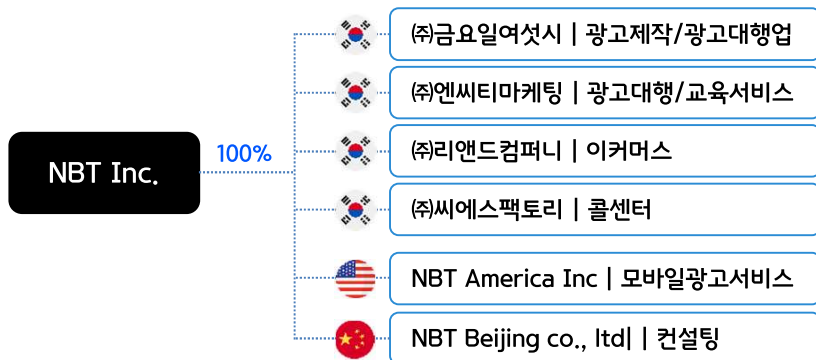
자체 플랫폼 활성화 유저 1천만 ... 국내 최대 포인트 플랫폼 사업자

최근 5년간 임직원 최대 80명 내외 수준 유지 ... 플랫폼 사업자 특화, 사업 성장에도 인건비 부담 ↓
 '21.4Q 기준 최대주주, 우리사주 지분 外 외부 투자 지분 '제로(0)' ... 오버행 리스크 全無

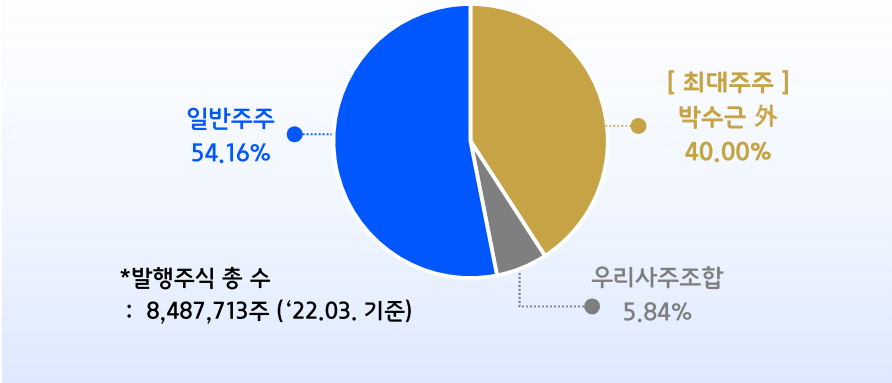
회사 개요

회사명	주식회사 엔비티 (NBT Inc.)	사업영역	포인트 플랫폼 개발/운영
대표이사	박수근	주요 제품	에디슨 오피월, 캐시슬라이드 등
설립일	2012.09.17	자본금	8억원
상장일	2021.01.21 / KOSDAQ	임직원 수	65명 ('21.4Q 기준)
주소	서울 서초구 남부순환로 347길 101 (서초동)	홈페이지	http://nbt.com

지배 구조



주주 구성



2. 사업영역

안정적 B2C 수익사업 기반 B2B 중심 체질 개선 ... 성장 가속도

B2C 큰 유동성 없는 캐시카우 사업군 자리매김 ... 캐시슬라이드 중심 B2B 사업군 접목
B2B 신성장사업군 '애디슨' 오피월 ... 론칭 3년 만에 국내 오피월 네트워크 선두 '아성'

B2C 자체 운영 포인트 플랫폼



B2B 제휴 포인트 네트워크



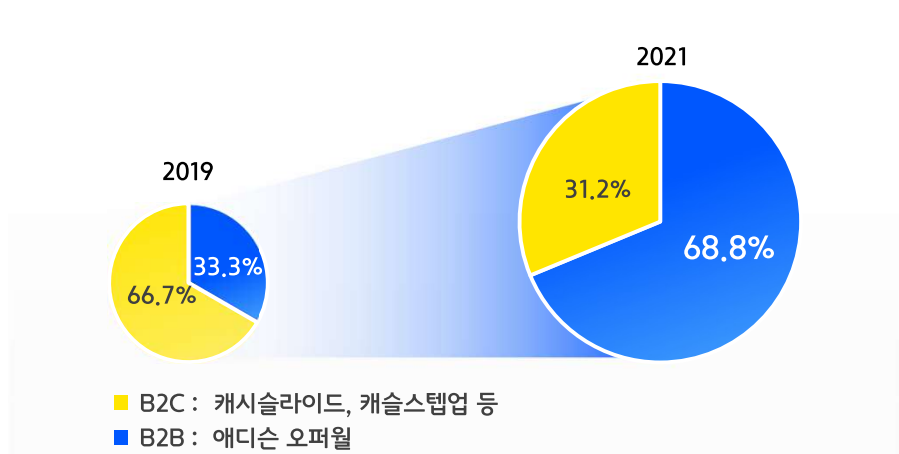
‘애디슨’ 오피월(B2B) 신사업 역량 집중 ... 론칭 3년 만에 실적 퀀텀점프

대형 MAU 매체사 제휴로 실적 퀀텀 점프 구조 ... 사업 3년만에 B2B 매출 550억원 돌파
 B2B 중심 체질개선 돌입 ... '21년 B2B 매출 비중 68% 상회, B2C 사업군 추월

사업 모델



매출 비중



* 엔비티 매출 구성 [단위: 억원]

구분	B2C	B2B
2019	300	150
2020	210	230
2021	220	550

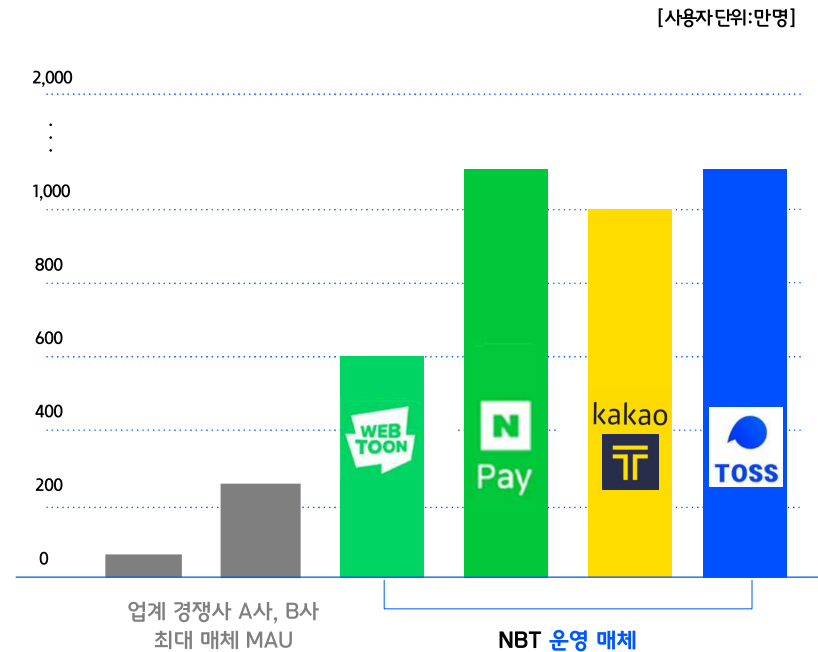
포인트 사업 토털 밸류체인 내재화 ... 독보적인 트래픽 소화 기술력

부정방지 데이터랩 비롯해 플랫폼 내 포인트 지급부터 회수 단계까지 최적화 사이클 운영
천만 이상 트래픽 소화, 플랫폼 운영 노하우 ... 업계 독보적 기술력으로 진입장벽 구축

포인트 사업 최적화 토털 밸류체인 구축



엔비티 트래픽 경쟁력 현황

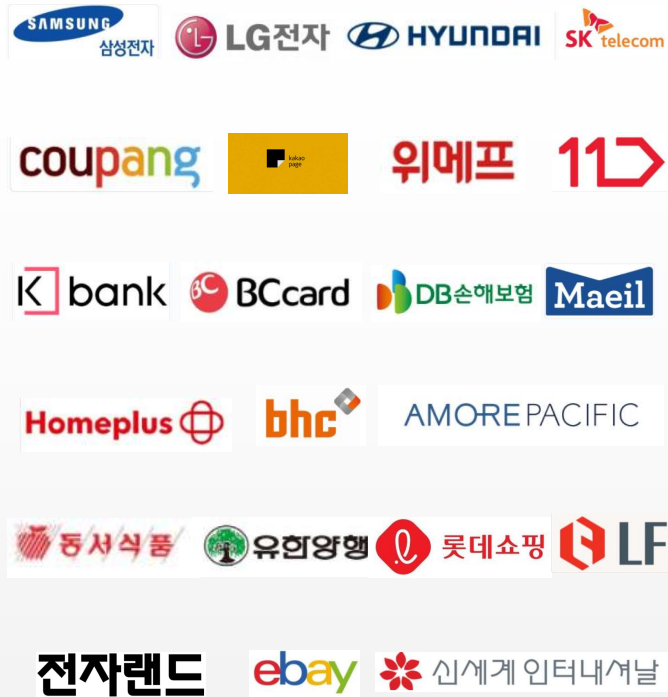


5. 제휴 네트워크

네이버웹툰, 카카오모빌리티, 토스 등 업종별 선두 사업자 제휴

B2C 주요 플랫폼 캐시슬라이드, 국내 포인트 광고 진행 대기업 대부분 광고주 확보
 B2B 메인 애디슨 오피월, 네이버 시작으로 카카오, 토스 등 대형 매체 제휴 확대

캐시슬라이드 제휴 광고주

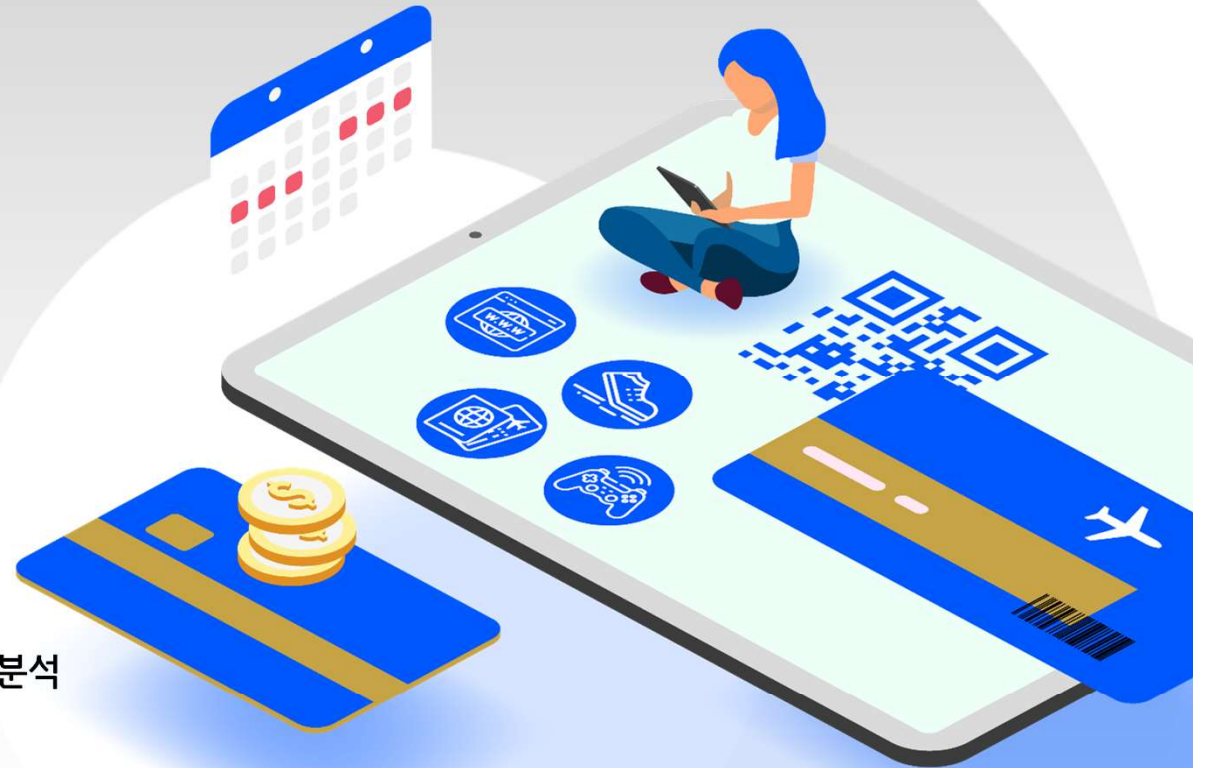


애디슨 오피월 제휴 매체사

	제휴 연도	제휴 매체사
*대형 매체사 기준 BEP 상회	2018	WEBTOON, S
	2019	Red Heart, LAFTEL, M, fi, C, B, Q.
BEP 돌파	2020	N Pay, Purple Ribbon, Star, Alarm, 99, 99
		1km, Sun, Sun, Sun, cashfeed
시스템 구축	2021	Pet, 모든의 노래방, G, G, G, Storypick
		kakao, T, Facebook, KakaoTalk

III. 경영실적

1. 실적 성과
2. 플랫폼별 실적 분석
3. 요약 재무제표
4. 실적 전망



1. 실적 성과

'21 창사이래 최대 실적 경신, 턴어라운드 본격화 ... 매 분기 최대 실적 랠리

2021 연결기준 매출 824.1억원, 전년동기비 87% ↑ ... 영업이익 31.4억원, 흑자전환
 4Q 영업이익 19.5억원, 419.8% ↑ ... B2B 성장 가속화 기반 매 분기 창사 이래 최대 실적 경신

'21. (YoY)

'21. 4Q (QoQ)

매출액

영업이익

매출액

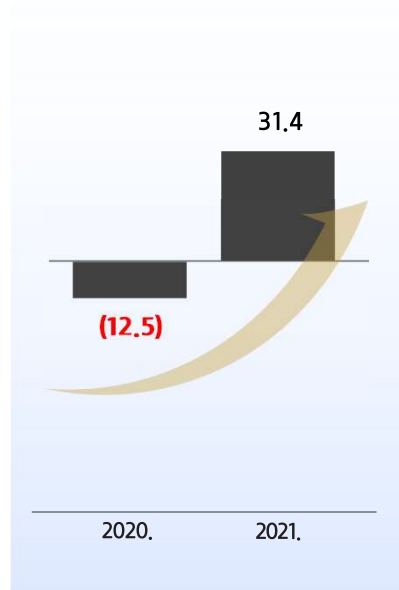
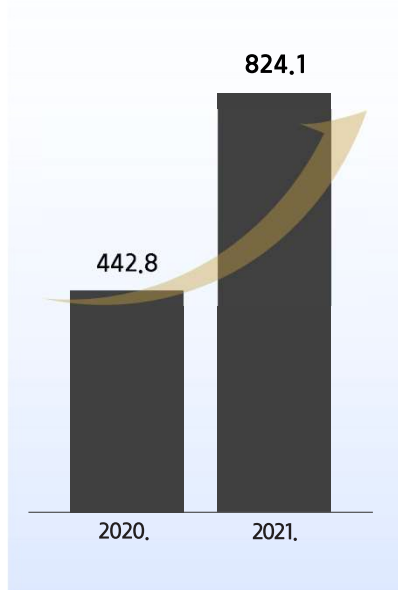
영업이익

87.0% ↑

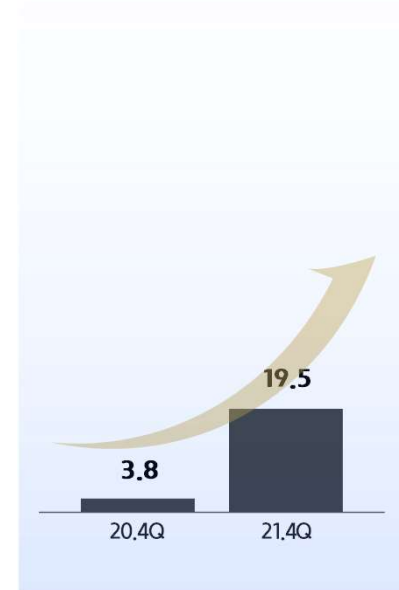
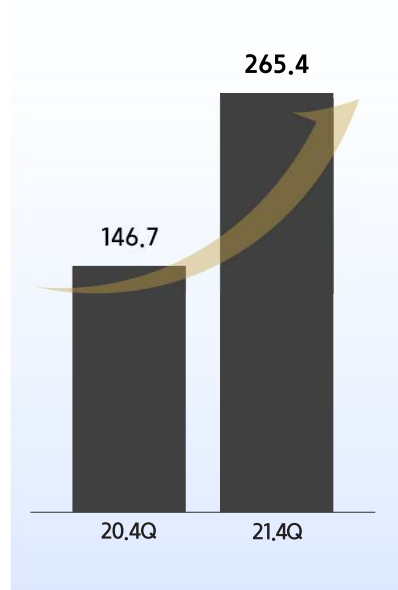
흑자전환

80.9% ↑

419.8% ↑



[연결기준 / 단위: 억원]



[연결기준 / 단위: 억원]

2. 플랫폼별 실적 분석

B2C 사업군, 안정적 캐시카우로 안착 ... B2B 신사업 수익 성장 가속화

캐시슬라이드 기반 B2C 플랫폼 내 신규 회원 유입 지속 ... 연 평균 매출 220억원 내외 안착
 성장사업군 '에디슨', 최대 매출 경신 ... 대형 제휴사 유입 지속, 올해 실적 반영 본격화 기대

B2C 플랫폼 실적 추이

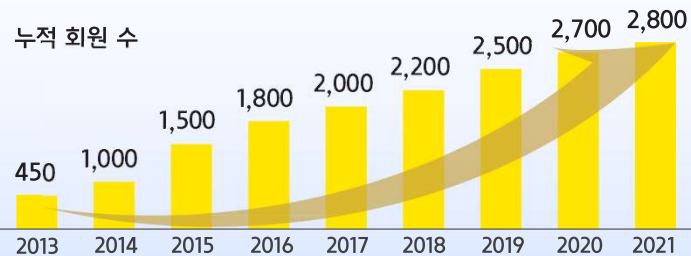
안정적인 Cash Cow 역할

꾸준한 매출 확보 > 2019년 : 298억
 2020년 : 201억
 2021년 : 220억

다양한 서비스 확장의 구심점



[단위:만명]



B2B(에디슨) 성장 추이

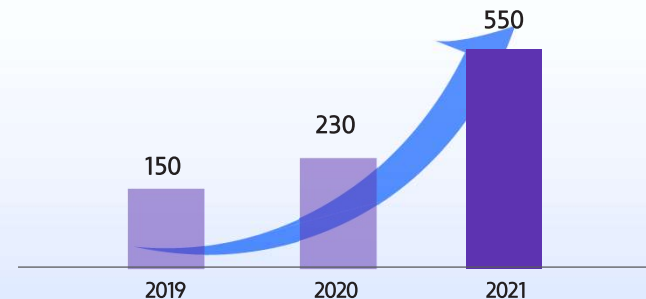
신성장동력

- 주요 대형 매체 **활성화율 33%**
 → 네이버페이: 1,300만 / 토스: 1,900만 / 카카오T: 1,000만 등
- 향후 실적 로직은 [P(에디슨 유저당 매출) X Q(MAU)]에서 **Q를 우선적으로 성장**시키는 전략
 (P는 과거 유저당 평균 매출 수준을 보수적으로 가정)

에디슨 매출 현황

[단위: 억원]

론칭 후 3년, 매출 550억원 돌파



3. 요약 재무제표

III. 경영실적

실적 성장세 기반 자산 확대 등 재무개선세 ... 다각적 사업확장 가능성

최근 3개년 재무 개선세 가속화 ... 지난해 서초동 본사 사옥 구매 후에도 유동비율 228%
 유동자산 380억원, 전년 대비 대폭 증가 ... 커머스 등 사업 확장 기반 M&A 지속 검토

연결 재무상태표

[단위 : 백만 원]

구분	2017	2018	2019	2020	2021
유동자산	13,371	9,683	14,311	16,678	38,009
현금및현금성자산	6,019	3,322	7,660	7,949	16,853
단기금융상품	2,400	2,400	1,950	3,844	8,844
매출채권및기타채권	4,663	3,852	4,513	4,642	11,238
비유동자산	10,313	13,203	13,038	13,725	42,538
투자자산	4,636	7,872	6,651	2,347	3,157
유형자산	503	427	1,844	1,139	31,609
무형자산	510	374	238	383	2,090
기타	4,664	4,530	4,306	9,855	5,682
자산총계	23,684	22,886	27,350	30,403	80,547
유동부채	32,342	32,484	35,133	10,834	16,690
비유동부채			1,030	394	22,707
부채총계	32,342	32,484	36,163	11,228	39,396
자본금	117	117	117	746	849
자본잉여금	60	60	60	25,328	45,420
결손금	-8,736	-9,672	-8,928	-6,818	-5,120
자본총계	-8,659	-9,599	-8,814	19,176	41,151

* 2017년 감사받지 않은 재무제표

연결 손익계산서

[단위 : 백만 원]

구분	2017	2018	2019	2020	2021
영업수익	36,814	31,713	45,203	44,283	82,406
광고수입	36,088	27,256	40,677	36,768	67,201
상품매출	97	92	47	1,046	1,077
수수료수입	629	4,365	4,478	6,469	14,128
영업비용	36,151	30,039	42,955	45,536	79,263
영업이익	663	1,674	2,248	-1,253	3,144
기타수익	660	23	55	71	57
기타비용	5	12	115	8	627
금융수익	224	220	2,799	4,313	2,281
금융비용	3,681	3,068	4,286	2,072	2,315
당기순이익	-1,806	-935	744	2,110	1,698
기타포괄손익	-99	-5	41	-17	81
총포괄손익	-1,905	-940	785	2,093	1,779

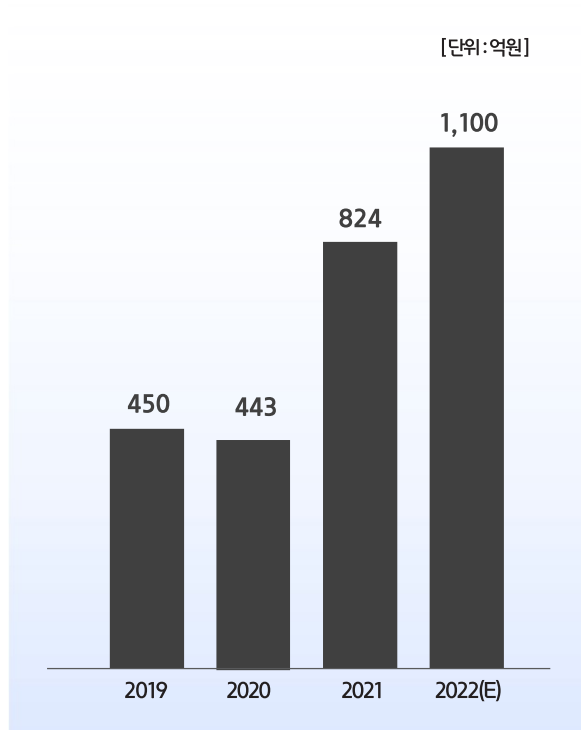
4. 실적 전망

III. 경영실적

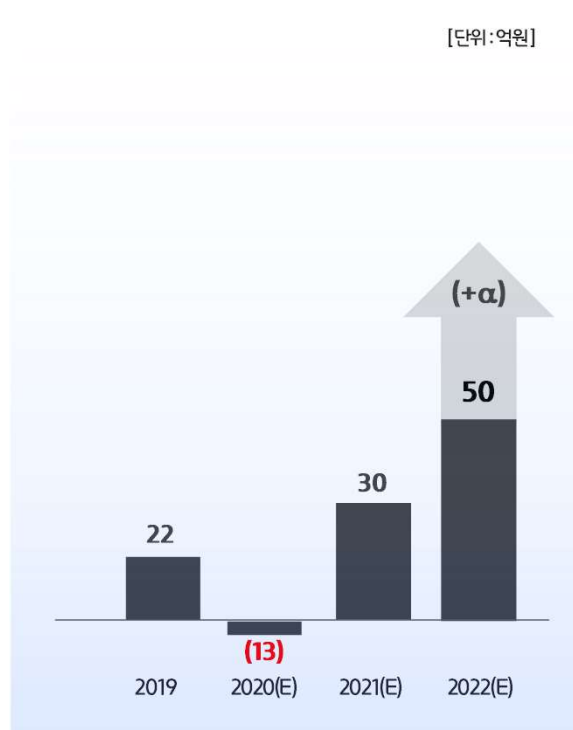
턴어라운드 원년의 2021 ... 올해 매출 1천억 돌파 목표

2012년 창립 첫해 매출 200억원 ... 지난해 기준 매출 824억원, 412% ↑
 지난해 흑자전환 돌입 ... 올해 매출/이익 동반 성장 기반 최대 실적 랠리 지속

매출액



영업이익



주가 추이 그래프 | 컨센서스



IV. 참고자료

1. 연혁
2. 주력 플랫폼 현황



모바일 포인트 산업 선도 ‘캐시슬라이드’, 플랫폼 기업으로 도약

2012년 세계 최초 잠금화면 광고형 포인트 적립앱 ‘캐시슬라이드’ 론칭
 2018년 ‘애디슨’ 론칭 ... B2B 중심 오피월 네트워크 국내 선두 지위 확보



2. 주력 플랫폼 현황

IV. 참고자료

생활필수품 스마트폰 내 일상을 아우르는 적립과 소비 플랫폼 활성화

자체 서비스 잠금화면 플랫폼 ‘캐시슬라이드’, 적립 만보기 ‘스텝업’ 등 활발한 유저 활성화
국내 1위 오퍼월 네트워크 ‘에디슨’ 제휴 확대 ... 대형 매체 포인트 신규 유저 도입 가속도

